

中山式産業株式会社 様

CASE STUDY

Fresh Voice導入で営業全員が会議に参加 2カ月かかっていた意思決定がその場で可能に

快癒器や矯正サポーターなどの健康器具や健康食品などを製造販売している中山式産業。同社では2016年末にFresh Voiceを導入。月1回開催されている営業会議や通販の会議で活用している。大阪、名古屋、福岡、仙台の4拠点メンバー全員が会議に参加できるようになったことで、製品開発での意思決定スピードの大幅な向上を実現させた。



「説明やサポートが一番丁寧でわかりやすかったことも決め手となりました」

ECマーケティング部
システム課
主任
大高 岳之 氏



「意思決定のスピード向上が、一番の効果です」

広域営業部
東日本ブロック
係長
高柳 修平 氏



「高画質のV7の活用により、デザイン確認でさらなる効率化を期待します」

広域営業部
東日本ブロック
係長
新井 貴博 氏

POINT

- 全拠点のメンバーが会議に参加できるため、意思決定スピードが向上
- 地方拠点の代表者の会議参加による負担が軽減
- 商品やパッケージなどのデザインの打ち合わせも容易になった

ユーザー紹介

中山式産業株式会社 様

 中山式産業株式会社

<http://www.nakayama-shiki.co.jp/>

1940年創業の健康・医療衛生製品メーカー。創業者の「安心して長く」使ってもらえる製品の開発に従事している。同社の社は「創意工夫、走り結集、即時実行」が表すように、同社はこれまで様々な独創的な商品を開発。創業者中山武欧氏が開発した中山式快癒器や中山式腹巻は、現在もロングセラーとして多くの人に支持されている。通信販売にもいち早く取り組み、現在は国内外でECも展開。お客様に最適な形で商品をお届けしている。



中山式産業の主力製品のひとつであるサポーターや矯正ベルトの製品(左)。健康から美容に関する様々なサプリメント製品も手掛けている(右)。

ロングセラーの健康器具を全国に提供

猫背を直したい、美しい姿勢を身につけたい、腰痛を楽にしたい…。こんな悩みを解決するサポーターや姿勢矯正のためのベルト、筋肉のコリをほぐす快癒器などの健康製品を開発、製造・販売している中山式産業。創業者の中山武欧氏は幼少の頃より身体が弱く、そうした体質を何とか改善したいと思い、医学や医薬品に興味を持つようになり、健康器具の研究開発に取り組みようになったという。現在も主力商品の1つである中山式快癒器の開発に成功したのが1947年。背中や腰の下に小さなこの装置を入れて仰向けに寝るだけで、筋肉のコリや痛みが緩和されるという手軽さから、中山式快癒器は日本国内に広く知れ渡ることとなった。

そんな現在も続くロングセラー商品は快癒器だけではない。「中山式腹巻」も同社の

オリジナル商品である。現在はこの「腹巻」で培った技術を生かして、姿勢サポーターや腰椎コルセット、矯正ベルトなど、現代人のニーズに応じた様々なヒット商品を展開しており、「特にサポーターに関してはブランド力が浸透しており、ドラッグストアの商談も以前よりスムーズになりました」と広域営業部 東日本ブロック係長の高柳修平氏は語る。

音声と画質の品質、操作性の良さにこだわった

大阪、名古屋、福岡、仙台に拠点を持つ同社は、毎月、月初めに開催される会議に、各拠点から1名が代表して会議に参加。代表者は会議の内容を拠点に持ち帰り、部門の担当者に伝えるという方法を採用していたという。「本来、双方の会議とも、所属しているメンバー全員が出るのが望ましいのですが、全員を本社に集めるとなると経費も時間もかかります。会議に参加する代表者には、きちんと会議の内容を他のメンバーに伝えるという負担もありました。これらの課題を解決するために、テレビ会議システムの導入を検討しました」。こう語るのにはFresh Voiceの選定を担当したシステム課 主任の大高岳之氏である。

大高氏がこだわったのは「会議に耐えうる音声と映像の品質、そして導入のしやすさ」だと言う。「各拠点にシステム担当がいなかったため、誰でも簡単にインストールで使用できるツールは外せない条件でした」。いくつかのツールを検討し、最終的にFresh Voiceに決めた理由を、「先の条件を満たしているのはもちろんですが、説明が一番わかりやすかったからです。実際にテレビ会議システムをつないで体験させてくれたのは、エイネットだけでした」と大高氏は語る。

意思決定のスピードが向上

2016年末にサーバーインストール版のFresh Voiceを導入。現在、毎月月初めに開催している会議は各拠点をFresh Voiceでつなぎ、担当者全員が参加という形で開催している。「全員が会議に参加できるようになったので、代表者が会議後に会議の内容を各拠点のメンバーに伝えることも不要になり、代表者の負担はかなり軽減されたと思います」と高柳氏はその効果を語る。

それだけではない。「意思決定が早くなった」と高柳氏は続ける。「例えば営業担当全員で話し合わなければならない課題があった場合、これまでは代表者が拠点にその課題を持ち帰って議論をし、1カ月後の会議に拠点での話し合いの内容を報告するというやり方でした。現在は全担当者が会議に参加しているの、その場で意思決定できることも増えています」

また高柳氏と同じく広域営業部 東日本ブロックの係長を務める新井貴博氏は「会議の場で意見交換ができるので、業務の進行が早くなりました」と満足そうに語る。

バージョンアップによる高画質に期待

現在、Fresh Voiceは営業会議と通販会議のほか、本社・宣伝部と各拠点の営業部門の会議などで使われているが、「さらに活用できる余地がある」と大高氏は語る。Fresh Voiceがバージョン7(以下、V7)になり、より高画質を実現したことで、活用頻度が高まると期待している。「V7では全画面表示でも高画質となり、細かいところも確認できるようになれば、製品開発の効率が向上すると思います」(新井氏)

中山式産業では、今後、スポーツや介護分野にも力を入れていくという。創業以来のブランド力に加え、Fresh Voiceによる意思決定のスピードが向上した同社の挑戦に注目だ。



中山式産業の八重洲にあるショールーム。様々な製品を手にとって見る事ができる。



Fresh Voiceの活用風景。会議室を利用しテレビ会議を活用している。誰でも即座に利用が可能だ。